

平成22年度事業成果報告書（長期優良住宅等推進環境整備事業）

<p>事業分野 ノンリコースローン等先導的な住宅ローンの推進のためのモデル事業</p>	
<p>事業名 次世代長期優良住宅ローンシステム構築事業</p>	<p>事業主体名 長期優良住宅ローン推進研究協議会</p>
<p>1. 事業のあらまし</p> <p>(1) 背景と目的</p> <p>わが国の住宅は、経年減価しており資産としての価値は無いものであった。利用者は過大なローン負担を背負っているが住宅への資産価値への期待は少なく、また、代位弁済により債務が消滅するとの誤解が多い等と保証機能等の住宅ローンの仕組みを十分理解していない。一方で、資産とすることには意見が分かれているものの、本来的には資産となるべきと考えており、戸建住宅の管理の重要性や住環境マネジメントへの関心は高いものがある*1。</p> <p>*1：並行して実施した大都市圏の住宅所有者を対象とした「住宅ローンに関する調査結果」より</p> <p>今後は購入後において適宜、売却、賃貸を可能とできるような資産としての住宅を担保としたノンリコース的*2なモーゲージローンとしての住宅ローンとすることが必要である。そのためには、負担能力に応じた生活優先的なローン、リコースローンをノンリコース的にするためのデフォルト後の残債の処理やそのための保証のあり方、住宅のハード・ソフトの条件等を充足させることが必要である。そして、そのような仕組みを先導するパイロットプロジェクトが不可欠である。</p> <p>*2:住宅が資産としての価値が保全されていけば本来的にはノンリコースローンが可能と考えられるが、ノンリコースローンは融資としては特殊なローン形態であり、現行システムにはなじまないため新たな保証機能を介在させて実質的なノンリコース性を実現している。</p> <p>一方で、住宅ローン業界は金利引き下げ競争で消耗し、多くの遊休地等があるが利活用していない土地は価値がなくなっており、適切な長期的視点での住環境形成面での活用が望まれている。</p> <p>次世代に向けての新たなローンの実現には、関連する多くの分野の再構築が必要であるため、本協議会において金融機関、ホームビルダー、シンクタンク・コンサルティング企業、学識者等のノウハウを統合することにより、今後のあるべき次世代の長期優良住宅ローンシステムに必要な要素を同じ土俵に組み入れ、実現・普及可能な事業のパイロットモデルの構築・提案を目的とする。</p> <p>(2) 概要</p> <p>資産として価値を有する住宅・住環境のあり方及び住宅ローン構造（リコースローンにおける債務処理）を整理・提示した上で、相互に関連する</p> <p>生活優先型住宅ローンとしての元本据置型ローン 緊急的な救済措置ではない適正な負担としての計画的な柔軟なローンの構築。 パイロットプロジェクトとしての定期借地型の次世代住宅ローンプロジェクト 地権者（一般地主及び公的主体）と住宅購入者の両者のニーズに適合した先導的パイロットプロジェクトの構築。 債務者を保護し、新たな収益を挙げる次世代信用保証事業 保証料で債権者に代位弁済するのみではなく、債務者の立場に立ってノンリコース性を付与し、保証会社にとっても新たな収益事業となる次世代信用保証事業の構築。</p> <p>を提案した。</p> <p>(3) 事業に要した経費</p> <p>総事業費：12,881千円 補助金の額：10,000千円</p>	

2. 事業の実施

本事業をまとめると下記のとおりである。

「住宅ローンは資産価値のある住宅を担保にしたモーゲージローンであり、支払い能力に応じたゆとりある負担により資産形成と豊かな生活を享受できることが必要である。それでも万が一デフォルト（債務不履行）が生じて、新たな保証事業により担保処分による残債が遡及されない仕組みとし、また、住宅価値を創造・維持するための方策と家計も含めた費用負担・返済管理等のライフサポートの提供も組み込んだ一連のモデル」の構築である。

これらの主要提案事項は下記のとおりである。

(1) 住宅の資産化のための要件分析と提案

住宅ローンはリコースローンであるが、債務者が担保の売却以上の債務を遡及されないための諸課題について分析・整理した。

）米国の住宅ローンもリコースローンであるが、州によっては残債遡及禁止・制限等の条例やワンアクションルール等の法令措置により事実上ノンリコースとなっている。

）債権者の損金処理後も発生する債務免除益は避けられないが事実上課税できないことが多い。本提案では債権を購入することで債務免除益自体を発生させないようにした。

資産としての住宅価値創造の提案

）資産として価値のある住宅は機能・性能の水準の高さと将来にわたって定評を得られるすぐれたデザインを有していることを明示した。

）同時に住環境を一元的に管理する組織の設立と約款の必要性とモデル案を作成した。

）さらに、住宅の維持管理には計画的・継続的な維持管理・修繕が必要であり、そのためには50年間の総維持修繕費は建設費の75%程度の費用が必要である。

(2) 次世代の長期優良住宅ローンシステムのパイロットモデルの構築

生活優先型住宅ローンとしての元本据置型ローン

上記の資産価値のある住宅を担保とした上で、収入に応じた負担可能なローンの条件として、年間ローン返済額は可処分所得の20%、住宅・住環境の維持管理費を含めて25%以内にすることにより、ゆとりある生活を享受しつつ、資産価値のある住宅を取得可能とした。

その上で、ライフサイクルの変化に応じた柔軟なローンを緊急的な救済措置ではない計画的な柔軟なローンとして元本据置型ローンを構築した。

パイロットプロジェクトとしての定期借地型の次世代住宅ローンプロジェクト

地権者（一般地主及び公的主体）と住宅購入者の両者のニーズに適合した先導的パイロットプロジェクトの構築。

すべての要素を組み入れた適正な負担のローン可能な具体の住宅供給事業により、今後の資産価値があり、ゆとりある返済計画可能な新たな長期優良住宅を先導するプロジェクトである。

国内外の類似の事例の仕組みや実態等も分析し、このモデルに反映させた。

）一元的マネジメント組織である住宅・住宅地経営組織の設営と管理約款の締結のモデルの構築。

）中堅所得者がゆとりある返済可能なローン額から住宅価格を設定し、その中で優良な住宅と住環境を実現し、住宅所有者と地権者の両者の資産形成さらには地域全体の価値を高めることが可能となる。

）地権者が一般地主あるいは公的主体であり民間デベロッパーが開発するケース、さらには公的主体が地権者でもありデベロッパーでもあるケースなどを検討した。前者は今後の一般的普及

型であり、後者は普及のためのより先導的なモデルを提供するものとしての位置づけ。
) 定期借地型次世代住宅ローンに関する定期借地権家設定契約及び約款の作成。

レンダーから独立した保証会社による次世代信用保証事業

独立系（ハウスメーカー、ホームビルダーによるもの含む）の保証会社による、債権者に代位弁済するとともに債務者の立場に立ってノンリコース性を付与して債務者を救済し、保証会社にとっても新たな収益事業となる次世代信用保証事業の構築を行った。

) 住宅が資産となり担保価値が高まると従来の保証事業の役割は低下するが同時に新たな事業の可能性が生じる。借手、貸手双方の住宅資産の価値保全、ライフプランに基づいた信用保全システム、デフォルト後の住宅再生機能、再与信機能等である。

) 住宅再生機能の事業の仕組みとして、債務者の債務免除とならないようにリノベーションを条件とした保証会社による当該物件の買い取りシステムを構築。

) 現状に比べて低い保証料を実現させるべく、リノベーション事業を中心とした事業収支シミュレーションを行った。

) 関連する保証委託契約のモデルを作成。

3. 事業実施の結果

(1) 成果

当初目論んでいた、住宅の資産価値を向上・保全するための新たな保証事業と先導するパイロットプロジェクトに関連するすべての要素を組み込んだ一連のモデルとして構築・提案が出来た。

特にパイロットプロジェクトは遊休化した、対象用地あれば実行可能であり、新世代保証事業は新たな事業会社の設立を待たずに、既存企業の拡充により実現可能である。

次世代住宅ローンに深く関連する当協議会のメンバーによる議論と相互のノウハウの提供がより具体的なモデルの姿として提示可能となった。

また、多くの協議会以外の関連分野の実務者との意見交換やアドバイスは新世代住宅ローンの構築とともに普及の可能性の確認にも有用であった。

(2) 課題

利用者の意識はアンケートにより明確になったが、矛盾的であり、具体のものが無いと現実的な判断が難しいと思われる。また、金融機関等の関連主体も同様であるため、パイロットプロジェクトが必要・有用であるが、最初に行う事業体が重要であることが改めて明確になった。

実現可能なモデルを構築したが、住宅ローンとして普及するには審査から融資実行までの一連の手続きを行うシステムの構築が必要である。既存のシステムでの展開が可能かは検証できていない。

また、大規模な開発事業及び公的事業主体であれば既存システムでも可能と想定されるため、実行可能な公的主体の新たな使命としての業務として位置づけられることが重要である。

4. 今後の見通し

社会的背景や利用者の意識、金融機関等の関連企業も住宅ローンを巡る現状には問題を感じており、本来のゆとりを持って返済することでライフステージに応じた生活を楽しみ、資産を形成することそして各企業は安定的な事業展開を望んでいるため、今後はこれらの一連の提案の各方面への普及並びに具体の地区での事業化を図ることとする。

